

최고의 품질, 정직한 가격으로 승부



▲ 이병하 대표

- 1956 서울 용산
- 1979 서울대학교 축산학과졸
- 1981 삼성그룹 공채 입사
사료기술팀장·마케팅담당·기술판촉실장
필리핀 사료 초대 법인장
- 1999 임원 승진(CJ사료BU장, 부사장, 경영고문)
- 2009 3월 농협사료 사장

농협사료(대표 이병하)가 새로운 경영마인드로 새롭게 태어나고 있다. 국내 축산업 발전의 중추적인 역할을 담당하면서 사료 가격 결정의 견제역할을 톡톡히 하고 있는 농협사료는 금년부터 중소가축사료의 시장점유율을 높이기 위한 전략을 펼치면서 사료업계의 새로운 시장 구도를 예견하고 있다. 본고는 지난해 3월 농협사료 최초 전문경영인으로 취임하여 농협사료는 물론 축산업의 발전에 노력하고 있는 이병하 대표를 만나 향후 업계 발전방안을 들어보았다.

30년, 사료업계 전문가

이병하 대표는 서울대학교에서 축산학을 전공한 엘리트로 81년 삼성그룹에 입사하면서 사료업계에 입문하였다. 이 대표는 국내는 물론 해외까지 국내사료 사업을 키워가는데 일조를 하였으며, CJ사료 근무시절 중역(CJ사료BU장, 부사장, 경영고문 등)을 두루 거치면서 사료업계 전문가로 발돋움하였다. 이병하 대표는 경험을 통해 일반 사료회사들이 이익만을 쫓아 과열경쟁을 하는 것은 결코 바람직

하지 않으며, FTA 등 국내외 어려움이 밀려드는 시기에 축산업 전체적인 이익을 가져올 수 있는 길이 있다면 공헌하고 싶다는 생각을 평소에 갖고 있었다. 이러한 바람은 기회로 찾아왔고, 2009년 3월 농협사료에서 요구하는 전문 경영인으로 책임을 맡으면서 농협과 인연을 맺게 되었다.

중소가축사료 확대 등 공격적인 마케팅

이병하 대표는 농협사료가 농협이라는 공익성 브랜드, 그리고 기타 물류나 유통 인프라 등을 갖추었음에도 축우사료에 편중된 판매구조의 문제점을 보완, 중소가축사료의 비중을 높여 전 축종의 균형을 이루겠다는 포부를 나타냈다.

이를 위해 이 대표는 지난해 생산과 품질에 중점을 둔 PM과 QA제도를 도입하였으며, 금년에는 영업본부를 신설하는 등 공격적인 마케팅 전략을 펼쳐가고 있다.

이를 통해 축종별·권역별 특성을 반영한 맞춤형 컨설팅과 각종 질병 예방 활동을 통한 농가피해 최소화 등 현장 밀착형 서비스를 강화하는 한편, 핵심조합과 대규모 양축농가 등 우수 고객에 대한 차별화된 서비스 제공으로 고객 신뢰도를 한층 높여갈 것임을 밝혔다.

자조금 사업 활성화 기대

이병하 대표는 양계산물이 다른 축종산물에 비해 보다 값싸게 생산할 수 있고, 또 소비자도 값싸게 구매할 수 있는 장점을 살려 소비자들에게 안전성을 강조한다면 양계업은 지속적으로 발전할 수 있을 것으로 보았다.

아직도 소비자들은 시중에서 유통되고 있는 계란과 닭고기에 대해 막연한 불신이 깔려 있는 게 사실이라고 언급하고 우리 양계인들이 얼마나 애착을 가지고 닭을 키우고 품질을 높이기 위해 노력하는지를 바로 알려나가는 것이 중요함을 강조했다.

이를 위해서는 지난해 발족된 산란계와 육계 자조금사업이 조속히 활성화 될 수 있도록 모든 양계인 및 관련업체들의 협조와 참여가 필요함을 강조하였다.

아시아 최고의 사료 브랜드 추구

또한 이 대표는 장기적으로 농협사료를 아시아 최고의 사료브랜드로 만들겠다는 구상을 밝혔다. 현재 농협사료는 물량으로 볼 때 세계 6~7위권이라 언급하고 물류나 유통 인프라 등을 잘 활용하고, 비전과 용기 그리고 직원들의 열정을 함께 공유한다면 명실상부한 아시아 최고의 사료 브랜드로 자리 매김 할 수 있을 것으로 확신하였다.

이 대표는 최적 환경에서 닭이 자라 최고의 생산 성적을 내고 생산비를 절감한다면 아무리 어려운 파고가 닥칠지라도 지속적으로 성장할 수 있는 산업이 될 것이며, 양축농가도 안정적이고 채산성 있는 양계업을 영위해 나갈 수 있을 것으로 보았다.

따라서 농협사료는 『최고의 품질, 정직한 가격』으로 양축농가의 경영 안정에 일조를 해나가 갈 계획이며, 양계농가의 든든한 동반자로서의 역할을 더욱 충실히 수행해나갈 수 있도록 보다 더 많은 관심과 지도편달을 해줄 것을 농가들에게 당부하였다.

양축농가 경영안정에 최선

농협의 사료사업은 1962년 이래 47년간 축산농가와 함께 지속적으로 성장해 왔다. 현재 농협사료는 전국에 8개 사료공장, 부산에 NH바이오와 미국 오레곤주에 조사료공장을 갖고 있으며, 농협사료는 협동조합의 원칙에 의거 양축농가의 경쟁력을 높여 나가야 하는 사명감으로 농가 지도 및 지원에 앞장서고 있다.

▲ 농협사료가 있는 성내동 서울농협지역본부

적극적인 마케팅 전략 표명

2009년 농협사료는 경영정상화를 위해 그 어느 때보다도 어렵고 힘든 한 해를 보내야만 했다. 선도적 사료가격 인하에도 불구하고 사료 판매량은 272만톤을 판매하여 2008년 대비 20만톤이 줄어들었으며, 시장점유율 역시 16.1%(회원농협사료 포함시 총 31%)로 1.8%p 감소하여 창립 이래 처음으로 감소하는 아쉬운 기록을 남겼다. 양계사료 역시 2009년 26만톤을 판매하여 국내 양계사료시장 430만톤의 약 6%(회원농협사료 포함시 총 13%)를 점유하면서 2008년 8%에 비해 2%p 감소하였다.

이 모든 것을 극복하기 위해 농협사료는 새로운 의지로 새 출발을 다짐하고 있다.

금년도에는 농협사료는 저비용 사업구조를 정착시키고, 농가 밀착 컨설팅을 가시화하며, 고품질 안전사료 생산에 노력하는 등 금년도에는 적극적인 마케팅 전략을 구사하여 사료 판매량 285만톤, 시장점유율 17.3%를 달성할 계획을 마련하였다. 양계사료 역시 금년에 35만톤을 공급하여 8.1%의 시장점유율을 달성코자하는 목표를 수립하여 2008년 공급물량 이상으로 끌어올릴 계획이다. 농협사료는 이러한 계획을 달성하기 위해 영업본부를 신설하는 등 조직개편을 단행하였다. 지난해 도입한 PM(Product Manager)과 QA(Quality Assurance) 제도도 정착시켜 취약축종에 대한 마케팅 역량을 집중하여 균형 있는 사업구조를 구현하고 있으며, 기존의 마케팅본부, 생산지원본부, 기획본부와 감사실의 3본부 1실에서 금년도에는 영업조직을 확대하기 위하여 영업본부를 신설하였다. 또한 각 공장은 지사체제로, 부산바이오공장은 NH바이오로 분사화를 하였다.

양계사료 경쟁 더 치열

배합사료 시장은 최근 축우사료의 자가 조사료 급여 확대와 TMR사료의 증가, 젖소와 양돈농가의

폐업에 따른 사육두수 감소 등으로 사료수요 증가세는 둔화할 것으로 예상되며, 이에 따라 양계사료 시장은 타축종 사료의 감소에 의한 경쟁이 더 치열해 질 것으로 예상되고 있다.

현재 농협양계사료는 양계농협과 목우촌 등 일부 계열화업체를 제외하고는 대부분 중소규모 농가를 중심으로 공급되고 있지만, 농가의 경영규모화가 지속적으로 이루어지는 현실에서 농협사료도 앞으로는 전략적인 품질과 가격차별화로 목표를 달성한다는 계획이다. 특히 중소가축 대규모 농가에 대해 맞춤형 판촉추진 등 전략적 캠페인 실시와 아울러 상반기 중에 신제품 안심계란사료도 출시할 계획을 갖고 있다.



농협사료를 책임지고 있는 주역들(위쪽 좌부터 이명일 마케팅본부장, 김용국 영업기획팀장, 엄재상 양계R&D 박사, 정연도 R&D팀장, 앞쪽 좌부터 유명상 품질관리팀장, 이재영 양계PM팀장)

고품질 안전사료 생산시스템 구축

농협사료는 양축농가에 도움을 줄 수 있는 정직한 사료가격의 구현과 경영안정을 최선의 목표로 두고 있다. 이는 지난해 다섯 차례에 걸친 사료가격 인하와 한 차례의 가격할인을 실시하여 농가의 경영안정에 도움을 주면서 양축가의 경쟁력 향상에 지대한 역할을 했다는 평가를 받고 있다.

농협사료는 또한 고품질 안전사료의 생산시스템을 구축하는데 노력을 기울이고 있으며, 사료의 품질관리 시스템 강화를 위해 NIR(신속정확한 사료품질 분석 방법)분석 시스템을 정착시켜 품질의 안전성을 높이는 한편 QA메뉴얼화로 품질관리체계를 확립하여 전공장 품질관리기준의 표준화를 구현해 가고 있다.

또한 친환경 축산 정착을 위해 연구개발(R&D) 기능을 강화하여 고품질 친환경 신제품사료를 개발하고, 외부기관과도 연구기능을 연계하여 정보를 공유하는 등 신기술을 현장에 적용해나가며, 아울러 완벽한 HACCP 시스템 구축을 위해 HACCP 교육을 통한 직원능력 배양과 자체심사기준을 강화하여 실질적 관리체계를 확립해 나가고 있다.

아시아의 최고사료 브랜드를 추구하는 농협사료가 생산자를 대변하고 타사료업체들의 견제역할을 통해 보다 안정적인 축산업계를 리드해 나가길 기대해 본다. (취재 | 김동진 편집장, djkim300@hanmail.net)